



【インド駐在】Sales GM ~ Sr.Manager (営業責任者・次期MD候補) / 東証プライム上場・日系製造業

現地採用ではなく、3-5年後に経営幹部前提のインド即駐在ポジションです。

Job Information

Recruiter

PERSOL India Private Limited

Job ID

1589807

Industry

Chemical, Raw Materials

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Contract

Location

India, チェンナイ近郊

Salary

5 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

Refreshed

May 9th, 2026 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■職務概要：

同社のSales GM ~ Sr.Managerとして、日系及びインドローカル自動車部品、工作機械部品メーカーを主要顧客とした営業活動及び、3-5年後に経営幹部となっただくことを前提として、業務習熟次第同社の経営管理業務にも従事いただきます。

■職務内容：

(1) 法人営業 (プレイングマネージャー)

・日系およびインドローカル自動車部品・工作機械部品メーカー等顧客向け法人営業

- ・主要顧客との関係構築、新規案件の開拓、RCSおよび関連材料の提案
- ・インド人営業メンバーの業績管理・指導・育成

(2) 経営管理（(1)としての役割が一定習熟次第）

- ・インド法人の事業運営・業績管理（売上・利益・コスト）
- ・インド人マネジメント層および社員（約70名）の統括・日本本社への業績・事業状況レポート
- ・組織運営、ガバナンス、コンプライアンスの維持・強化
- ・将来的な工場稼働・拠点展開に向けた体制整備

※営業活動に関しては、全インドへの出張を想定しています。

Required Skills

■必須要件Mandatory qualifications

- ・インド法人の事業拡大を中長期的に(最低5年以上)担う覚悟のある方
- ・経営管理と並行して自らプレイヤーとして営業活動に従事できる方
- ・製造業における就業経験
- ・日常会話レベル以上の英語力

■歓迎要件Desired qualifications

- ・製造業における自動車部品メーカーへの営業経験、鋳物関連の知識
- ・海外、インドでの営業経験
- ・海外子会社の経営管理経験

Company Description